



Светлана Сивелькина:

«Наша цель - путь стабильного развития»

Одному из ведущих региональных кредитно-финансовых учреждений области - ОАО «НИКО-БАНК» исполняется 21 год. Это один из старейших банков области: его создание и развитие пришлось на самый сложный период становления рыночной экономики в Оренбуржье. Его история неразрывно связана с новейшей предпринимательской историей нашей области: на этом нелёгком бизнес-поприще случались взлёты и падения, переживались подъёмы и спады деловой активности.

Сегодня это финансовое учреждение - мощный и надёжный партнёр для более чем 60 тысяч его клиентов - юридических и физических лиц. И в канун дня рождения банка об итогах года и перспективах мы беседуем с председателем правления ОАО «НИКО-БАНК» Светланой СИВЕЛЬКИНОЙ:

Кризис показал, что мы мобильнее

- Светлана Васильевна, 21 год для новейшей экономической истории нашей области и страны в целом - это очень большой срок и большое событие для регионального банка. С каким настроением встречаете этот день рождения?

- Настроения в целом оптимистичные. Хотя на первый взгляд может показаться, что особых поводов вроде как нет. Думаю, что не нужно быть экспертом или кандидатом наук, чтобы увидеть: ситуация в экономике, и российской, и мировой, остаётся весьма и весьма сложной. Совсем недавно мы пережили кризис, самый серьёзный за последние 12 лет, и последствия его до конца ещё далеко не преодолены. Говоря «канцелярским» языком, на финансовых, валютных, сырьевых рынках остаются большие риски. А если сказать по-простому - мировую экономику сейчас основательно «штормит», и ни один даже самый выдающийся эксперт вам наверняка не скажет, что нас ждёт в среднесрочной перспективе.

С другой стороны, мы наблюдаем усиление контроля со стороны главного нашего финансового регулятора — Центробанка России. И если во время кризиса 2008-2009 годов банкам давали больше свободы и возможностей для манёвра, то теперь ситуация с точностью до наоборот. Работать на рынке кредитования малых и средних предприятий всё сложнее, поскольку всё больше и больше требований со стороны ЦБ.

Тем не менее и в таких сложных условиях мы не отчаиваемся, и вместе со своим коллективом стараемся улавливать рыночные тренды, искать новые направления и развиваться.

- Возглавляемый Вами банк

сравнительно небольшой. Сложно конкурировать с крупными финансовыми структурами в этой непростой рыночной обстановке?

- У каждого банка есть как свои сильные, так и слабые стороны. Крупные кредитно-финансовые структуры федерального масштаба обладают очень мощными ресурсами, которые в десятки раз превосходят возможности региональных банков. Зато мы благодаря своей компактности можем мобильнее и оперативнее реагировать на складывающуюся рыночную обстановку. Кстати, сегодня, когда тренды, тенденции на рынках меняются чуть ли не ежеминутно, этот фактор очень важен. Сами посудите: чтобы принять то



или иное решение крупному банку приходится сколько согласований пройти? Это документы надо на подпись в Москву отправить, подождать, чтобы они через целую сеть «кураторов» прошли, и столько же ждать ответа. А у нас всё рядом: не проблема оперативно собрать кредитный комитет или даже, если вопрос принципиальный, вынести его на обсуждение совета директоров, учредителей. Плюс много значит личный фактор: мы же все друг друга знаем, все живём в нашем родном Оренбуржье и стараемся работать на благо экономики региона.

Идеальный портфель

- На чём были сосредоточены основные усилия в работе банка в предыдущий год?

- В первую очередь, конечно, на управлении и диверсификации активов. Не секрет, что кризисные явления привели к серьёзному «расшатыванию» балансов кредитных организаций. Наш банк тоже не стал исключением.

Проще говоря, в самом начале кризиса мы столкнулись с дефицитом ликвидности: клиенты поддались общероссийской панике и были риски, что они начнут снимать деньги со счетов. Следовательно, нужно было подготовить резерв, чтобы не спровоцировать задержки в выплатах и ещё большую панику.

Однако вскоре ситуация сменилась на диаметрально противоположную: люди поняли, что с банками ничего страшного не происходит, средства со счетов можно получить свободно в установленный договором срок, и понесли деньги обратно в банки. Однако экономи-

ка-то «замерла», все «ужались», не зная, как работать в новых реалиях. Куда в этом случае направлять деньги банку? И рады бы давать кредиты крупным заёмщикам — предприятиям, но они ничего не хотели брать, так как неизвестно было, что произойдёт завтра.

В этой ситуации мы значительные объёмы ресурсов — до 40 % - направили на рынок ценных бумаг: в векселя и облигации низкорискованных и надежных лидеров российской экономики. Как раз 2010-й был годом бурного роста курсов ценных бумаг, и эти вложения вполне оправдали себя. Ещё одним серьёзнейшим подспорьем нам стал сектор кредитования физических лиц. Благодаря снижению ставок люди охотно брали кредиты: на ипотеку, на автомобили, просто на неотложные нужды. Таким образом, у нас значительно выросла доля в кредитном портфеле у физических лиц, а юридических лиц наоборот, уменьшилась. Хотя по всем банковским канонам должно быть наоборот: 60-70 % кредитного портфеля — это юрлица, и лишь оставшиеся 30-40% - физические лица.

Собственно, практически весь 2011 год мы и занимались тем, чтобы выровнять сложившийся дисбаланс активов. И нам, нашему коллективу, это блестяще удалось. Мы увеличили долю кредитного портфеля юрлиц на миллиард руб-

лей, что при сохранении активной работы с населением дало распределение активов почти как в учебнике по экономике. Плюс к этому весной и летом мы постепенно уменьшали долю активов в ценных бумагах. Сейчас понимаю, что шаг был своевременный, мы успели продать значительную часть бумаг до биржевого обвала, который случился в сентябре. Так что сегодня с уверенностью могу сказать: наш банк и наш коллектив не только преодолел последствия кризиса, но и вышел из него обогащённый новыми знаниями и методиками «выживания» в крайне непростых условиях. А это очень дорогого стоит!

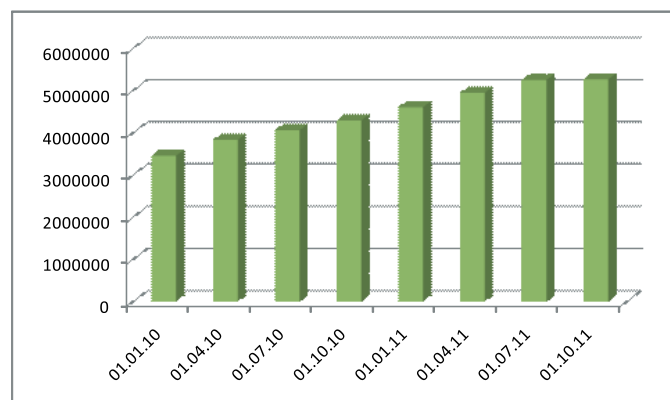


Инвестиции в будущее

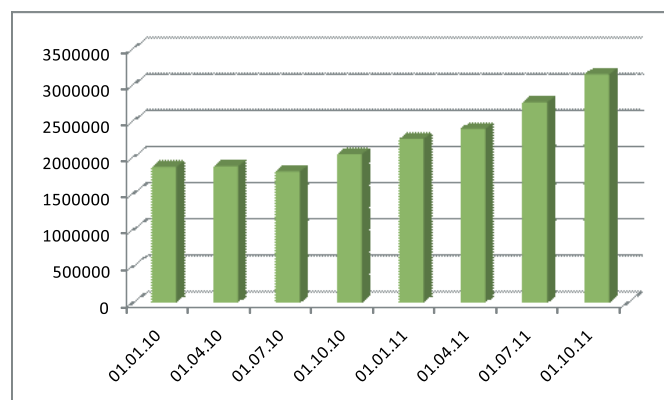
- Развитие невозможно без вложений, инвестиций. Что вам удалось сделать в этом направлении за прошедший период?

- Я отметила бы сразу несколь-

Совокупные активы (валюта баланса), тыс. руб.



Кредитный портфель (юр. лиц и физ. лиц), тыс. руб.





ко ключевых направлений. Впервые, последнее время шла серьёзная работа по внедрению и развитию IT-технологий в банке. Самый главный её итог: мы запустили обновлённую (а фактически, полностью переписанную) версию интернет-банка для юридических лиц. Работа в системе теперь стала гораздо проще, удобнее и безопаснее. Система авторизации и защиты данных установлена одна из самых новейших в стране, взлом и доступ посторонних к финансовой информации клиента - исключён.

Второй важнейший момент — запуск интернет-банка для физических лиц. Для нас это совсем новый продукт, его востребованность ещё не так велика, но мы понимаем, что за такими технологиями будущее. Это долгосрочные инвестиции, рассчитанные не на один год. Тем не менее с ростом популярности Интернета и повышения финансовой грамотности населения всё чаще расчёты будут идти

через Всемирную Сеть, всё меньше будет наличный оборот. Уже сейчас мы можем от наших клиентов через Интернет принимать платежи по коммунальным услугам, за связь, кабельное телевидение и т. д.; очень удобно с помощью интернет-банка оплачивать кредиты и совершать денежные переводы с самой минимальной комиссией.

Большая работа проводится и в плане присоединения банка к международным платёжным системам: Visa и MasterCard. Думаю, что в следующем году уже сможем эмитировать такие карты. Это, кстати, очень показательный момент: всё больше наших клиентов интересуются такими продуктами, хотят иметь международные платёжные карты для путешествий за границей. А значит, растёт их благосостояние.

При этом уже действующую нашу российскую платёжную систему - «Золотую Корону» - мы так же будем поддерживать и развивать. Она очень удобна и востребована как в пределах нашей области, так и России, там минимальная комиссия за снятие наличных денег, а в банкоматах банков-партнёров комиссия и вовсе отсутствует.

Ещё один серьёзный блок инвестиций: это строительство и запуск в эксплуатацию дополнительных офисов нашего банка в городах и районах области. Так, в 2010-2011 годах мы открыли доп. офисы в Бузулуке и селе Токкое. Причём они выстроены и отделаны в строгом соответствии с корпоративными стандартами, солидно и презентабельно. И не без гордости могу сказать: наши офисы служат не только как финансовое учреждение, но и украшением для населённого пункта.

Очень серьёзные подвижки в этом же вопросе произошли в Орске и Оренбурге: в восточной столице области

мы сейчас выкупили хорошее здание под второй дополнительный офис, как раз сейчас идут там отделочные работы. Надеюсь, что в скором времени наши орские сотрудники справят там новоселье. И, конечно, самая главная стройка и самый ожидаемый наш проект — строительство нашего объединённого головного офиса в Оренбурге, сейчас подрядчик по нашему заказу уже завёл здание на улице Правды под крышу. Этого события мы все очень ждём, и надеемся в 2012 году переехать в новый офис, наши сотрудники уже присматривают себе будущие рабочие места.

В новом здании, которое спроектировано с учётом необходимых требований, будут размещены все



наши службы. Мы наконец-то сможем объединить в одном месте и валютные кассы, и клиентские отделы, ипотеку, андеррайтинг, службу интернет-коммуникаций, пластиковых карт. Одним словом, клиент сможет получить абсолютно весь комплекс банковских услуг в одном месте. Это, безусловно, самое серьёзное инвестиционное вложение последних лет, которое выведет работу нашего банка на новую ступень и даст мощный толчок для дальнейшего развития.

- Правильно ли я понимаю, что комфорт во всех смыслах — экономический, технологический, и даже душевный — клиента для вас является главной задачей?

- Своими изменениями, новшествами мы еще раз стремимся показать, что клиенты - это наш основной капитал. Они в очередной раз продемонстрировали нам свое доверие, мы это очень ценим и всегда будем отвечать им тем же.

Депозитный портфель (вклады физических лиц и депозиты юридических лиц), тыс. руб.

